TAREA II - SESION 2

TU HISTORIA

Contar una historia en lugar de recitar tus servicios resultará para tu interlocutor muchísmo más interesante. Debes exponer algo memorable, que facilite el anclaje de tu imagen en su mente.

TABLA S2-B - TU HISTORIA

Recomendaciones de cómo preparar tu historia

- Que sea potente: por qué estás dónde estás; cómo lo has conseguido
- Algo personal: tus valores; cómo empezaste

TEMÁTICAS POSIBLES:

- Tú historia de clientes
- Tú visión de futuro
- Tus actividades
- Por qué te dedicas a esa actividad

Que tu historia transmita una experiencia real e interesante, incluir los valores, poner corazón, ilusión, y que se perciba poder de cambio y cómo a través de tus productos y servicios CAMBIARÁN SUS VIDAS porque:

- ALGO ÚNICO
- UNA CUALIDAD ESPECIAL
- UN LUGAR DONDE SUCEDIÓ
- UNA INJUSTICIA
- UNA LUCHA
- UNA HEROICIDAD
- DESPERTAR EMOCIONES
- TENSIÓN

Coraje, liderazgo, asertividad, perseverancia, sentido de misión.

ESCRIBE TU HISTORIA